

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN MENSUAL GRATUITA
Nº952
LUNES 21
JULIO
2025

tactical it

TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA



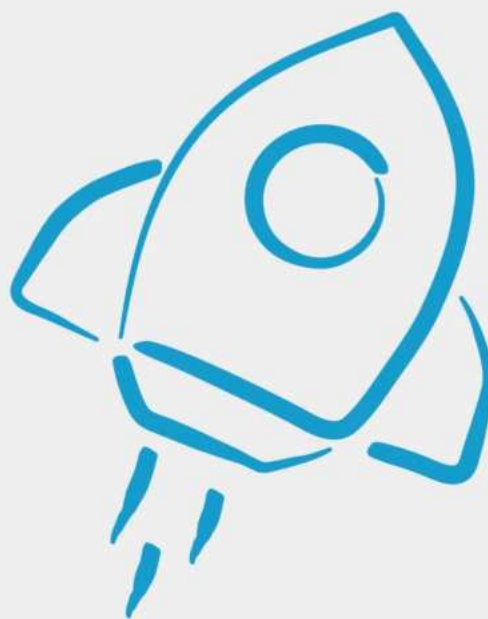
Tactical IT renueva su imagen corporativa

FELICES FIESTAS PATRIAS



Conecta con la eficiencia. Distribuye innovación con Kyocera.

impresión profesional
y oportunidades de negocio
que no puedes dejar pasar.



www.codesaperu.com



A4

ECOSYS MA4500ix



Multifuncional Monocromática

Velocidad de hasta 47 ppm

Memoria interna 1.5GB

Procesador Dual Core 1.4GHz

Resolución 1200 x 1200 ppp

Multifuncional a color

Velocidad de hasta 42 ppm

Memoria interna 2GB

Procesador Dual Core 1.2 GHz

Resolución 1200 x 1200 ppp



A4

ECOSYS MA4000cix



Estos dispositivos A4 ofrecen alta fiabilidad y eficiencia en costos para grupos de trabajo grandes y medianos, cumpliendo con los estándares ambientales más recientes. Equipado con un panel táctil intuitivo, facilita las operaciones de impresión, copia y escaneo de manera sencilla.

De venta:

nexsys

MAXIMA
INTERNACIONAL SA

Compatible con HyPAS y preparado para KCPS

Alerta Digital

Y sobre aquellas cosas que aún deberíamos seguir haciendo

El reto de dominar la IA

Siempre que aparece una nueva tecnología, hay voces que empiezan a pronosticar el fin y el comienzo de una nueva era, de una nueva forma de vida y de hacer determinadas tareas. Así fue también cuando empezó la pandemia: muchos se lanzaron al vacío al pronosticar que, a partir del 2020, el trabajo sería netamente virtual y que se acabarían los eventos presenciales, etc. Los que se atrevieron a más dijeron que el ser humano no volvería a ser el mismo, que empezaba una nueva era. Cuando terminó la pandemia y todos volvieron a sus actividades, también volvieron a ser los mismos, a repetir sus formas de ser.

Suele suceder que muchos de los que se promocionan como líderes sociales, políticos o pensadores, son simplones y básicos. Y como tal, lanzan sus ideas sin rigor, sin tener en cuenta la historia y el comportamiento humano. La complejidad no se puede explicar con pobres razonamientos, hay que observar, estudiar y estudiar.

Esto está sucediendo con la inteligencia artificial, que en un tiempo récord ha logrado convertirse en algo esencial para el ser humano. Y todavía falta mucho por ver. En junio de este año, en el Advancing IA de AMD, realizado en San José, California, Sam Altman, CEO de OpenAI, dijo que en el 2030 veremos el real potencial de la IA, en niveles que hoy no nos imaginamos.

Eso es posible. La inteligencia artificial ha llegado para quedarse y convertirse en el motor que moverá las cosas más rápidamente que en cualquier otro tiempo.

De sus posibilidades y retos, de lo que puede hacer el ser humano, mi querido lector, ya habrás escuchado y leído bastante. Si lo quieres ver más allá de esta dimensión, es válido; si lo quieres ver como una simple herramienta, también es válido. Dependerá de qué es lo que quieres hacer, cuál es el conocimiento que tienes de tu área, cómo concibes el mundo y tu trabajo. Es una herramienta que está retándonos a entenderla y dominarla. Los que deciden ignorarla están cometiendo un error, pues no se trata de darle el poder absoluto para hacer todas nuestras cosas, sino de dominar la tecnología para realizar nuestras tareas.

La gran pregunta no es qué podemos hacer con la IA, sino qué cosas no debemos dejar de hacer sin la IA. Qué son esas tareas o simples acciones que deberíamos seguir haciendo para no entregarle todo nuestro trabajo y así convertirnos en especialistas en crear prompts.

Es un gran reto para la humanidad no dejarse llevar por la ola y más bien ser un actor hábil e independiente, que se coloca por encima de la tecnología y, sobre todo, por delante de todo lo que hoy tiene como conocimiento. La IA nos plantea el reto de superarnos a nosotros mismos. No es una etapa de crisis, al contrario; pero si lo entendemos como que nos está sacando de la zona de confort, se podrían activar habilidades y determinaciones que antes no habíamos explorado. Es tiempo para la disrupción.

¡Abrazos amazónicos y felices Fiestas Patrias, queridos amigos!



Canal TI 951
(Lunes, 14 de julio de 2025)

créditos

Director

Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación

Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico

Oscar Pévez Fajardo

Web y TI

Oscar Esteban Rojas

Gerente Comercial

Lucía Corrales Naveda

Administración

Margot Tolentino Porras

CRM y Analytics

Josué Cervantes Pamo

Canal TI se imprime en

Linx S.A.C

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.

Los precios y promociones referidos en los avisos publicitarios y/o en los textos de Canal TI, son solo válidos para empresas del canal de distribución tecnológico peruano.

Canal TI

es una publicación semanal de:

MEDIA c o m m

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +511 275-3381

Empresa peruana está presente en eventos de trascendencia para estar cerca de sus canales y clientes

Elise impulsa con energía el crecimiento de Perú

Por Antonio Salas Zuloaga
Gerente Comercial de Elise

En Elise trabajamos todos los días para que ninguna operación se detenga debido a problemas eléctricos o de climatización. Nuestra misión es asegurar la continuidad de las operaciones en todo el país a través de soluciones integrales en protección eléctrica, climatización y la mejor infraestructura tecnológica que brinde la confiabilidad necesaria para los centros de datos y aplica-

ciones críticas de nuestros clientes.

Este 2025 hemos recorrido el Perú llevando nuestra propuesta a los principales actores del sector privado y público de nuestro país, lo que nos ha permitido mostrar nuestro portafolio y también conocer las necesidades tecnológicas de las organizaciones peruanas.

Venimos participando como cada año en el Tour Deltron, conectando con nuestros integradores y distribuidores TI, quienes, como nuestros socios estratégicos, implementan nuestros equipos y soluciones a nivel nacional.

Formamos parte del Perú Hub Digital 2025, el evento más relevante del sector tecnológico, donde fuimos testigos de la conformación de la primera Asociación Peruana de Data Centers.

Estuvimos también en Trujillo, en el 3er Summit TIC Norte organizado por la Cámara de Comercio de La Libertad, en las instalaciones de la Universidad César Vallejo. Ahí presentamos nuestra línea de Micro Data Centers "Plug & Power" y la Plataforma de Monitoreo Brightlayer para la gestión de centros de datos, impulsando la sostenibilidad operativa a través de una mayor eficiencia energética.

En esta línea, quiero invitar a los lectores de Canal TI y a nuestros canales y clientes para encontrarnos en el evento más importante de Minería para el país y nuestra región: la 37 edición de la Convención Minera PERUMIN, a realizarse del 22 al 26 de setiembre en la ciudad de Arequipa, en la que estaremos presentes.

PERUMIN
37 CONVENCION MINERA

ELISE
ENERGY PROTECTION

Del 22 al 26 de Septiembre,
en los stands 617 y 618
Pabellón 5

Ligera, potente y lista para cada reto del día

NOTEBOOK NV7050



intel
CORE
ULTRA 5

14"

NUEVO
LANZAMIENTO

APERTURA
DE 178°



SUPER LIVIANA
Peso 1kg



14" IPS
1920x1200 px

**1TB
SSD**

Alta velocidad
en estado sólido

**16GB
RAM**



FINGERPRINT



CÁMARA 2MPX
(1080p)



CONECTIVIDAD
WiFi 6
AX201 2x2

8H



RETROILUMINADO

NOTEBOOK NV9855

Portátil, práctica y con todo
lo que usas día a día



**256
SSD**
Alta velocidad
en estado sólido

8GB RAM

15.6" IPS
1920X1080 px FHD

intel
CELERON N4020

15.6"



CÁMARA 2MPX



CONECTIVIDAD
WIFI AC

BT 5.0

6H A 8H

NUEVO
LANZAMIENTO

APERTURA
DE 180°

Para potenciar las soluciones open source

Alianza entre Canonical y Licencias OnLine abre múltiples oportunidades para los canales

Canonical, la compañía detrás de Ubuntu, y Licencias OnLine (LOL) anunciaron un acuerdo estratégico que abre nuevas oportunidades para el canal en América Latina. La alianza busca potenciar la adopción de soluciones open source en áreas clave como cloud privado, virtualización, automatización y edge computing.

Durante un webinar presentado por Mariela Giussani, Brand Manager de Canonical en LOL, junto al equipo regional, se repasaron los productos y beneficios que estarán en foco a partir de esta alianza. Además de Ubuntu, Canonical ofrece un portafolio robusto que incluye herramientas de seguridad, soporte corporativo y servicios profesionales.

“El potencial de Canonical para aportar innovación, escalabilidad y nuevas oportunidades es enorme. Trabajamos con un modelo de suscripción que contempla distintos niveles de asociación, desde canales iniciales hasta socios avanzados con foco en servicios especializados. Todos tienen acceso a capacitaciones comer-

ciales y técnicas mediante nuestro portal de socios”, explicó Rafael Leitenski, gerente de canales de Canonical para Latinoamérica en el marco del evento online que se realizó el 8 de julio.

Mucho más que Ubuntu

Si bien Ubuntu sigue siendo su producto más reconocido, el alcance de Canonical es mucho mayor. Sus soluciones cubren todo el espectro, desde hardware (dispositivos móviles e IoT) hasta plataformas de nube, automatización, virtualización, bases de datos, machine learning e inteligencia artificial. Todo, integrado en un ecosistema open source respaldado por la compañía y sus canales de hardware.

Su propuesta central es Ubuntu Pro, una suscripción que abarca más de 30.000 paquetes y asegura hasta 10 años de soporte y estabilidad. Estos paquetes incluyen soluciones para almacenamiento, Kubernetes, virtualización y OpenStack.

Cloud privada: la alternativa a VMware Canonical apuesta fuerte por la nube privada como opción frente a VMware. Según Leonardo Seben, responsable de la marca para Sudamérica y el Caribe, la compañía ofrece dos soluciones clave.

Por un lado, MicroCloud, una nube liviana y de operación fácil basada LXD, ideal para pymes, entornos edge, pequeños data centers y laboratorios, con soporte para hasta 50 servidores físicos.

Por otro, OpenStack, una plataforma IaaS robusta, comparable en funcionalidades con VMware, pensada para grandes empresas y data centers de



Rafael Leitenski, gerente de canales de Canonical para Latinoamérica

nivel empresarial, con foco en innovación e inteligencia artificial.

Oportunidades concretas

Entre las principales oportunidades que abre esta alianza se destacan:

- Soluciones alternativas a VMware.
- Sustitución de sistemas operativos propietarios y costosos.
- Kubernetes como motor de innovación.
- Ubuntu Pro como soporte para todo el stack open source.

Soporte local y acompañamiento

Otro diferencial clave es el acompañamiento técnico al canal. “Nuestro equipo incluye ingenieros hispanoparlantes que asisten en preventa y en las reuniones con clientes. También ofrecemos servicios de despliegue, soporte técnico —estándar, de emergencia o gestionado—, además de capacitaciones, herramientas de migración y consultoría”, señaló Seben.



Leonardo Seben, responsable Ubuntu para Sudamérica y el Caribe

vastec

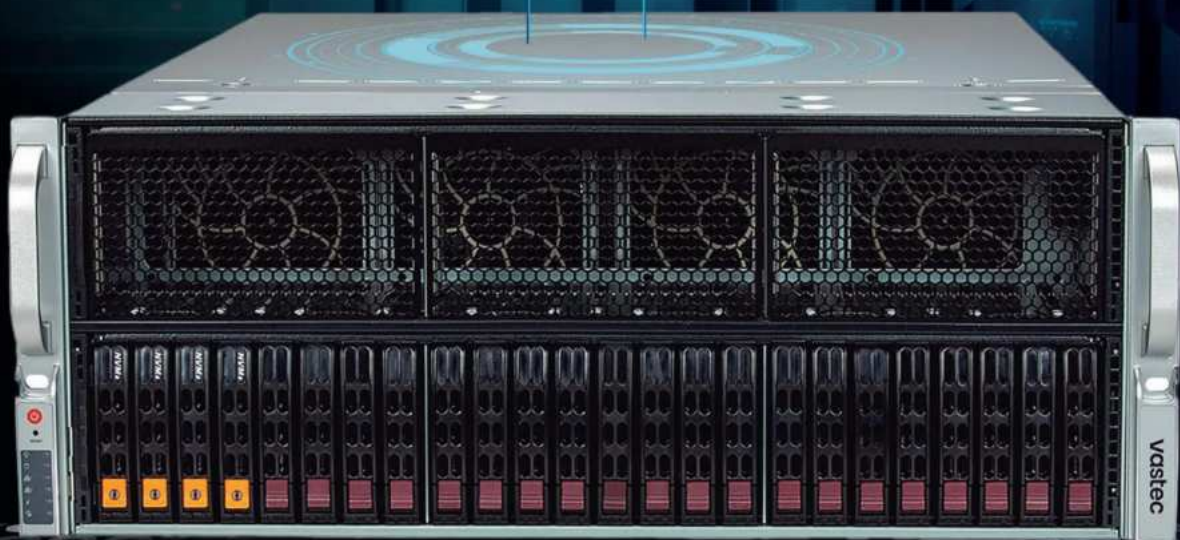
SERVIDORES SMARTPRO IA



INTEL XEON®
PLATINUM 8592+
2 UNDS



NVIDIA RTX™ 6000 ADA
48GB GDDR6 ECC
8x GPUs



**Alto rendimiento de procesamiento de datos
para IA y aprendizaje profundo**



Para más
información
escanea este
código



Potencia tus
Proyectos IA
a gran escala



Flexibilidad,
escalabilidad,
data centers.



TensorFlow,
PyTorch,
frameworks.

En la década del 90 fue fundada por Ángel Bravo

Multimport 30 años de actividad empresarial en el sector TI del Perú

En la década de los 90, Ángel Bravo era contador de una importadora de lámparas y productos de seguridad, empresa donde aprendió muchas cosas del negocio que luego le permitiría fundar Multimport, **“empezamos con un pequeño capital propio y con la ayuda de Dios fuimos creciendo paso a paso”** dice el fundador de la empresa que acaba de cumplir treinta años de exitosa actividad en el mundo de la tecnología de la información del Perú.

“Mantener una empresa, en su segunda generación, no es una tarea sencilla. Cada logro alcanzado ha sido posible gracias a nuestros clientes, socios de negocios y, por supuesto, a nuestros colaboradores, por su **profesionalismo, entrega y resiliencia**”, declaró Jorge Bravo, actual gerente general, a Canal TI.

¡30 Aniversario se cumple todo el año!

La celebración por el aniversario se realizó en las instalaciones del Hotel Decameron El Pueblo, con un divertido, emotivo e inolvidable fin de semana, junto a todos los colaboradores de Multimport.

“Ahora, con el trato personalizado que nos define y que ha sido clave para llegar hasta aquí, seguiremos celebrando junto a quienes nos inspiran a crecer cada día: nuestros clientes”, resalta Daniel Ayala, gerente Comercial

Por su parte, Gabriela Bravo, Asesora cuentas corporativas y accionista, agrega: “Con esfuerzo, innovación y el compromiso de un equipo extraordinario, crecimos. superamos retos,





abrazamos los cambios y cada cliente que confió en nosotros se volvió parte de esta historia”.

Finalmente, Jorge Bravo, reafirma que “30 años no se cuentan, se viven. Tres décadas llenas de desafíos y oportunidades que, con trabajo y dedicación, nos han permitido llegar a este día tan especial. Cumplir treinta años de actividad ratifica también nuestra visión de seguir trabajando con diligencia, honestidad y la misma esencia que nos ha guiado hasta hoy: ¡Vivir un día a la vez con fe y entusiasmo!”

30
AÑOS
MULTIIMPORT



tactical it

TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA



13 años transformando el Perú

Tactical IT renueva su Tecnología que

"Tactical IT avanza con la firme convicción de transformar el Perú a través de la tecnología, consolidándose como líder en la creación de ciudades seguras e inteligentes. Su propósito es claro: generar impacto real en la vida de millones de personas, ofreciendo soluciones innovadoras que integren seguridad, conectividad y sostenibilidad, respaldadas por un equipo altamente calificado, alianzas estratégicas sólidas y una visión de crecimiento sostenible para el país"

Jorge Alvarado
Socio Fundador y Gerente General

Lo que nació hace trece años como la visión de cuatro amigos hoy se consolida como Tactical IT, una compañía líder en soluciones tecnológicas que recientemente anunció su nueva imagen corporativa e inauguró sus nuevas oficinas, marcando así un nuevo capítulo en su trayectoria de éxito e impacto en el mercado peruano. Este hito fue celebrado en un evento que reunió a colaboradores y socios de negocio, donde los líderes de la empresa compartieron la esencia de su evolución y sus ambiciones futuras.

Carlos Montalvo, socio fundador y Gerente de Desarrollo de Negocios, fue el encargado de rememorar los orígenes de Tactical IT. Desde su encuentro



¿Cómo construir una empresa con tecnología y propósito?

La imagen corporativa: cómo se transforma

en las aulas de la Universidad Católica en 2006, la visión de los cuatro amigos fue clara: “Tuvimos un sueño, ganas de crecer y de hacer algo distinto por nuestra sociedad”. Montalvo destacó los proyectos clave que cimentaron el éxito de la empresa, desde la iniciativa de seguridad ciudadana en la región Pasco en 2013 hasta la expansión en ventas de 2018, que les permitió alcanzar una facturación de 32 millones de soles en solo siete años.

Por su parte, David Velásquez, socio fundador y Gerente de Operaciones, resaltó que el éxito de Tactical IT se sustenta en la sólida relación con sus socios estratégicos, a quienes considera “más que socios de negocio, amigos”. Esta filosofía de cercanía y con-

fianza ha sido el pilar de su crecimiento. Velásquez presentó las tres soluciones que la empresa ofrece al mercado, destacando casos de éxito documentados en video, como la construcción del Data Center de SEDAPAL (2022-2023) con una inversión de 37 millones de soles, la implementación del proyecto de Seguridad Ciudadana en San Juan de Lurigancho (2024) por 31 millones de soles y el proyecto de Seguridad Ciudadana en Villa María del Triunfo (2025) por 28 millones de soles.

A su turno, Renier Tuny, socio fundador y Gerente Comercial, destacó que en estos trece años Tactical IT ha experimentado un crecimiento exponencial, consolidando un equipo de más de 100 colaboradores



en todo el país y alcanzando un volumen de ventas acumulado superior a los 100 millones de dólares. La empresa ha logrado cobertura en más de 16 regiones y se ha posicionado dentro del top 50 de proveedores del sector gobierno durante los últimos cuatro años. Entre sus principales logros, Tuny resaltó que han alcanzado un 30 % de participación histórica en proyectos de Seguridad Ciudadana, con más de 70 millones de dólares ejecutados, además de haber implementado más de 25 ciudades seguras e inteligentes. Subrayó también el impacto positivo generado en la vida de más de 10 millones de personas a nivel nacional gracias a sus proyectos, lo que constituye su principal motivación para seguir creciendo.

Asimismo, Jorge Alvarado, socio fundador y Gerente General, compartió la visión estratégica de Tactical IT, destacando que su éxito se basa en la calidad humana y técnica de su equipo. Presentó cifras sobre el mercado global y regional de videovigilancia y advirtió sobre la considerable brecha en infraestructura de seguridad ciudadana en Perú, estimada en más de 500 millones de dólares. Propuso un esfuerzo conjunto de todos los actores del sector, subrayando la importancia de la colaboración y la tecnología para enfrentar este desafío urgente.

Finalmente Alvarado reafirmó que el propósito de Tactical IT es “transformar el futuro de las personas con soluciones tecnológicas que brinden seguridad, conectividad y sostenibilidad, generando infraestructuras inteligentes y eficientes”. La nueva marca refleja no solo un cambio visual, sino también la consolidación de 13 años de innovación y un compromiso renovado con el desarrollo tecnológico y la seguridad del país, respaldado por una visión unificada de sus líderes y una sólida red de colaboradores y socios.



Axis Communications



Genetec



Conduvex



Hanwha



Entel



TD Synnex



Anka SAFI



En un trabajo conjunto c

HP potencia la impres ciberseguridad al cen



Con la presencia de sus principales socios de negocios, HP Perú presentó a su renovado equipo de Impresión Comercial, Designjet, Supplies y Servicios en un evento realizado en el hotel Pullman Miraflores.

La jornada no solo sirvió para introducir a los nuevos líderes, sino también para compartir las tendencias clave en el portafolio de impresión de HP, destacando la inteligencia artificial (IA) y la ciberseguridad como pilares fundamentales de su estrategia.

El mensaje central de la presentación giró en torno a la cultura ONE HP. "En el mundo de la impresión, HP no solo es una marca sólida y líder: es una cultura", explicaron los voceros de la compañía. Bajo el espíritu de "One Team", HP enfatizó la sinergia con sus canales a quienes consideran "los pilotos estrella de nuestra escudería". Juntos, buscan acelerar la innovación, ganar terreno en el mercado y llevar el rendimiento al máximo nivel. La propuesta de valor en Impresión Comercial, Formato Ancho y Supplies se centró en cómo la IA,

la sostenibilidad y la seguridad de sus equipos son los grandes protagonistas de esta nueva era.

El equipo de Impresión Comercial de HP exhibió un portafolio extenso y diverso de impresoras para oficina, diseñado para satisfacer las distintas necesidades de los clientes. Desde equipos para pequeñas y medianas empresas que buscan prestaciones adecuadas y resultados esperados, hasta soluciones para grandes corporaciones que priorizan la productividad, la calidad de impresión y el ahorro, HP ofrece

con sus canales del Perú

Impresión comercial con IA y el centro de su propuesta



opciones robustas. Este portafolio también incluye soluciones de software para una gestión eficiente de los equipos, abarcando modelos de outsourcing y transaccionales. En el segmento de gran formato, las líneas HP DesignJet, HP PageWide XL y Latex proporcionan soluciones integrales para impresión técnica, gráfica y de señalética, enfocándose en calidad avanzada, productividad, seguridad y sustentabilidad.

En cuanto a la seguridad, HP reafirmó su liderazgo con HP Wolf

Pro-Security, una suite de seguridad que ofrece una arquitectura en capas. Esta incluye protección del dispositivo, arranque seguro contra malware, protección de datos y credenciales, además de seguridad de red avanzada. HP se enorgullece de tener "las impresoras más seguras del mercado, además de las primeras impresoras resistentes a ciberataques de computadoras cuánticas", priorizando la seguridad en cada uno de sus dispositivos para oficinas.

HP está posicionando la inteli-

gencia artificial como un pilar clave para transformar la impresión tradicional en un entorno más inteligente, eficiente, seguro y sostenible. La compañía destacó múltiples aplicaciones de la IA en sus soluciones de impresión, tales como la optimización automática de impresión, el mantenimiento predictivo, la seguridad potenciada por IA y la consecución de ahorros de costos y mayor sostenibilidad. HP continúa innovando y desarrollando nuevas herramientas inteligentes para potenciar sus soluciones de impresión.



Para ser usada por distintas industrias

Motorola Solutions lanza WAVE PTX en Perú: para comunicación instantánea para grupos de trabajo

La solución de comunicación instantánea para grupos de trabajo ofrece voz y datos mediante la función push-to-talk (PTT), lo que permite a los empleados mantenerse conectados, sin importar dónde se encuentren ni qué dispositivo o red utilicen

Motorola Solutions anunció el lanzamiento de su solución de comunicación WAVE PTX en Perú. El servicio de suscripción de banda ancha push-to-talk (PTT) permite a las empresas conectar diferentes equipos de trabajo de forma instantánea y confiable a través de redes 3G, LTE, wifi y radio móvil terrestre (LMR) para mantener las operaciones en funcionamiento.

WAVE PTX está diseñado para satisfacer las necesidades operativas de múltiples industrias, sin importar cuán simples o complejas sean sus operaciones. Ofrece comunicaciones seguras e instantáneas de voz y datos, lo que permite a los trabajadores compartir imágenes, documentos, mensajes y videos, y mantenerse conectados utilizando sus dispositivos habituales (teléfonos inteligentes, tabletas, radios). Las herramientas de mapeo precisas dentro de la solución identifican la ubicación de personas y recursos, lo que ayuda a aumentar la conciencia situacional y proteger a los trabajadores en momentos de emergencia.

“Los trabajadores de hoy necesitan poder conectarse desde cualquier lugar en cualquier dispositivo para maximizar su seguridad y eficiencia”, dijo Gustavo Daza, vicepresidente de ventas empresariales de MSSSI, Motorola Solutions para América Latina y el Caribe. “WAVE

PTX es una solución flexible y escalable que se puede implementar rápidamente para apoyar la colaboración y conexión inmediata entre equipos sin importar dónde se encuentren”.

Las terminales TLK 100, TLK 110 y TLK 150 de Motorola Solutions están diseñadas exclusivamente para WAVE PTX y permiten la interoperabilidad con sistemas de radio de dos vías para ampliar la cobertura y la conectividad en empresas que operan en distintas locaciones. Estos dispositivos robustos han sido testeados bajo estándares militares y permiten seguimiento de ubicación y alertas de emergencia. Los dispositivos TLK 110 ofrecen características de seguridad adicionales como 'Trabajador solitario' y 'Alerta de caída', que activan alarmas si los trabajadores aislados no se registran a tiempo o experimentan un posible accidente.



TECNOLOGÍA INTELIGENTE PARA APRENDIZAJE SIN LÍMITES.

PANTALLA DIGITAL

TE-7511W

MINI-CÓDIGO: 455911

TE-8612W

MINI-CÓDIGO: 455912



- Cámara 48mp
- Resolución 3840X2160
- 4K Ultra HD
- Sistema Operativo Android 14

- Cortex A73+A53 OctaCore
- 8GB Ram
- 128 GB almacenamiento

SISTEMA OPS

TE-OPSI741

MINI-CÓDIGO: 455917



- Procesador core i5
- Memoria Ram 16Gb
- Almacenamiento 256 GB
- Wi-Fi 6
- BLUETOOTH

TE-OPSI540

MINI-CÓDIGO: 455916



- Procesador core i7
- Memoria Ram 16Gb
- Almacenamiento 256 GB
- Wi-Fi 6
- BLUETOOTH

RACK

TE-3010S

MINI-CÓDIGO: 434906

- Rack con Ruedas
- Capacidad 100 Kg



Miguel Limo - Product Manager Teros (IDB)

☎ Contáctanos: 934 680 283

@ miguel.limo@deltron.com.pe

📍 Entregas a nivel nacional

ENCUÉTRANOS EN:



f /Teros Latam

📷 /teros_latam

📺 /teroslatam

🌐 Más información en www.deltron.com.pe



Luis Felipe Ascón se une a Teltonika Perú como Sales Manager

Felicito a Luis Felipe Ascón, que recientemente asumió el cargo de Sales Manager en Teltonika Perú, a cargo de la gestión comercial con los principales canales de distribución, retail y socios estratégicos a nivel nacional. "Mi misión es posicionar las soluciones de conectividad industrial de la marca (routers, gateways y switches) dentro del portafolio de nuestros canales", me dijo.

Cuenta con más de diez años de experiencia en el sector TI, especializado en la comercialización de soluciones de telefonía, dispositivos móviles. Anteriormente, ha trabajado en Entel, Intcomex y Nexsys, representando marcas como Plantronics y Xiaomi. Es ingeniero electrónico de profesión, con un diplomado en Coaching de Ventas y una Maestría en Marketing y Gestión Comercial por la Universidad del Pacífico. ¡Éxitos, querido Luisfe!



Carlos Rodríguez asume como Country Manager de Kruger en Perú

Mis felicitaciones para Carlos Rodríguez que acaba de asumir el cargo de Country Manager de Kruger Corporation en Perú, con una misión clara: acelerar la transformación exponencial de las organizaciones a través de tecnologías disruptivas como inteligencia artificial, automatización, nube híbrida, interoperabilidad y plataformas digitales. "Digitalizamos procesos: reinventamos modelos, conectamos ecosistemas y empoderamos a los líderes del cambio. Porque creemos firmemente que el futuro no se espera... se lidera y se transforma impulsando vidas", me dijo la semana pasada. ¡Un arácnido abrazo, querido Carlos, y muchos éxitos!



Amelia Murrieta es la nueva Sales Champion de Eaton en Deltron

Eaton anuncia la incorporación de Amelia Murrieta como Sales Champion en Deltron, con el objetivo de potenciar el desarrollo del canal de distribución en Perú. Cuenta con una destacada trayectoria en el sector tecnológico, especializada en soluciones de energía, infraestructura de TI y conectividad. Su experiencia y conocimiento del mercado la convierten en una aliada estratégica para los canales. Desde su nuevo rol, Amelia será el punto de contacto clave para los canales que trabajan con Deltron, brindando asesoría técnica-comercial, y acompañamiento en el desarrollo de proyectos y soporte con el inventario local de productos Eaton Tripp Lite disponible en el mayorista.



Flor Temoche, Product Manager Printing & Consumables HP en Intcomex

Fue muy grato conversar después de algunas lunas con Flor Temoche, Product Manager Printing & Consumables HP en Intcomex, donde lidera la estrategia comercial para los principales canales de Lima y regiones. En sus más de trece años de trayectoria en el sector TI, ha trabajado como especialista en contrataciones con el Estado en Elise y como Intel Ambassador en HP, "experiencias que reforzaron mi convicción de que la tecnología, bien gestionada, puede transformar realidades", me dijo. Es abogada de profesión y actualmente curso una maestría en Gestión Pública en la UNMSM. "Estoy convencida de que la tecnología tiene el poder de abrir puertas, y las personas son las que mantienen esas puertas abiertas", enfatiza.



32 años
asegurando
la **continuidad**
de tu negocio



En estas Fiestas Patrias, celebramos con orgullo un Perú lleno de Energía, protegido y preparado para el futuro.

¡Felices Fiestas Patrias!



Impulsa tus ventas y GANA UN VIAJE A CHINA



Gana una tablet Huawei
por una compra mayor
o igual a:

\$3.5k



Gana un watch Huawei
por una compra mayor
o igual a:

\$7k



Gana un viaje a Huawei
Connect Shanghai 2025
por una compra mayor o
igual a:

\$55k

GANAR INCENTIVOS

Desde \$1,000

0.5%

DE SPIFF

De \$1,001 a \$5,000

1%

DE SPIFF

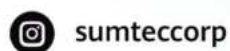
Más de \$10,000

2%

DE SPIFF

Solicita más información con Cesar Quintana, BDM de Huawei eKit

+51 908 806 465 | cesar.quintana@sumteccorp.com



Términos y condiciones: Participan en el premio de la tablet las 35 primeras empresas que cumplan con la cuota; participan por el premio del watch las 25 primeras empresas que cumplan con la cuota, participan por el viaje a China las 15 primeras empresas que cumplan con la cuota. - Compras hasta el 15 de agosto del 2025. - Promoción aplica para compras ejecutadas en una única orden de compra. - Las promociones no son acumulables ni válidas para precios especiales. - Los premios no son acumulables, solo se participa en una categoría de premio. -1 premio por empresa. - Campaña solo válida para soluciones del portafolio Huawei eKit (SME Network, IdeaHub S2,B2,B3 y Board 2) - El partner no debe presentar deuda con Sumtec y la factura debe estar pagada al 100% para que se ejecute el premio..